



## Comment réussir sa recherche de ressources non-financières auprès des entreprises

LE « PLUS »  
atelier de  
rédaction  
percutante

Au-delà des seuls dons financiers, un autre type de mécénat, dit « en nature », mérite que l'on s'y intéresse. D'autant qu'aujourd'hui il gagne du terrain, autrement dit les faveurs des entreprises de toutes tailles (TPE, PME, PMI, ETI, ...).

Sous réserve qu'il soit bien compris et utilisé par les bénéficiaires, il est en effet, dans le contexte économique et concurrentiel actuel, tout aussi avantageux, et plus accessible que le mécénat financier. Pour la structure culturelle, c'est une façon plus concrète - et différenciante - de se rapprocher d'un partenaire économique potentiel. Pour l'entreprise donatrice, un apport en produits ou services valorise ses savoir-faire et compétences, tout en bénéficiant des mêmes avantages, et pas seulement fiscaux...

## OBJECTIFS DE FORMATION : À L'ISSUE DE CE MODULE, LES PARTICIPANTS SERONT EN MESURE DE

- Faire preuve d'une bonne maîtrise de la législation française relative au mécénat
- Identifier et expliciter leurs besoins en mécénat en nature (matériaux, matériels, locaux/terrains, compétences ou technologies) pour mener à bien leurs projets et/ou soutenir leur structure
- Construire des outils spécifiques et une stratégie d'approche efficace

(notamment via [Synapsae.org](http://Synapsae.org) - 1ère plateforme de mécénat culturel d'entreprise en nature \*)

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les principales informations économiques et chiffres-clés du mécénat d'entreprise en nature en France
- Maîtriser le cadre juridique et fiscal d'un partenariat non-financier : mécénat vs sponsoring, éligibilité au mécénat, législation fiscale
- Comprendre et identifier les motivations d'une entreprise mécène : image, communication interne, réseautage, RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises), ...
- Initier une première réflexion stratégique et pratique à partir d'un projet : définition des besoins en mécénat en nature, des arguments de prospection et des éventuelles contreparties associées
- S'approprier une méthodologie de prospection et de conception d'outils
- Concrétiser un partenariat et établir un contrat
- Exploiter de façon optimale les fonctionnalités de la plateforme Synapsæ : construire et publier une ou plusieurs pages(s) projet(s) (annonces), communication et suivi

\* soutenue par le Ministère de la Culture dans le cadre de l'appel à projets « Services Numériques Innovants » 2016 par la Région Nouvelle-Aquitaine (service Économie circulaire) et l'Union européenne dans le cadre du Programme Opérationnel FEDER/FSE 2014-2020 ; et par Bordeaux Métropole

**TARIFS (NON-ADHÉRENTS) :** 1100€ | Atelier intensif : 300€

**CONTACT :** Manuel Sébastien | [administration@aquitaineculture.org](mailto:administration@aquitaineculture.org)

## PUBLICS

Cette formation pratique et réflexive s'adresse à • tout professionnel en charge de la gestion d'un projet et de la recherche de financements privés (fonctions d'administration, communication, relations publiques) • exerçant en particulier dans des petites et moyennes structures artistiques et culturelles • ou au sein de collectivités territoriales  
(procédure d'agrément au CNFEL en cours)

## MÉTHODOLOGIE

Apports théoriques  
Animation interactive  
Réflexions collectives / Échanges d'expériences  
Travail d'équipe / Exercices pratiques

## DOCUMENTATION

Documents sur le cadre juridique et fiscal et l'état du mécénat en France / Synthèse méthodologique et autres sources d'information

## ÉVALUATION

Évaluations formatives et sommatives sous forme de quizz

Formation de 14h (2 jours)

2 sessions

Intervenante  
Sophie Païta

dont 1 atelier  
pratique d'une  
demi-journée